

---

---

## ПИСАРЕНКОВСКИЕ ЧТЕНИЯ «ЭФФЕКТИВНОСТЬ СФЕРЫ ТОВАРНОГО ОБРАЩЕНИЯ И ТРУДА»

---

---

УДК 368/642:658.8

**Т. С. Алексеенко** (ATCPETR@mail.ru),  
канд. экон. наук, доцент

**Ю. А. Волчек** (yu.volchek@tut.by),  
магистрант

**М. Г. Матвейчик** (mariyashapor@mail.ru),  
лаборант I категории  
Белорусский торгово-экономический  
университет потребительской кооперации  
г. Гомель, Республика Беларусь

### НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДОГОВОРНЫХ ОТНОШЕНИЙ КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

В представленной статье рассматриваются договорные отношения как экономически необходимое направление в условиях современного развития организаций общественного питания и особенностью системы управления рисками в данной сфере.

The presented article considers contractual relations as an economically necessary direction in the conditions of modern development of public catering organizations and a feature of the risk management system in this area.

*Ключевые слова:* договор; управление рисками; страхование рисков; организация общественного питания.

*Key words:* contract; management of risks; risk insurance; catering organization.

Потенциальные возможности развития общественного питания в Республике Беларусь связаны со стабильностью в экономике и проявляются в опережающих темпах роста розничного товарооборота по сравнению с ростом располагаемых денежных доходов населения, а также, высокой эластичности спроса на продукцию и услуги общественного питания с возрастанием денежных доходов населения. В то же время для каждой отдельной организации общественного питания потенциальные опасности рынка связаны с возрастанием конкуренции со стороны частного капитала, усилением разграничения спроса населения на услуги торговых объектов общественного питания разных типов вследствие усиления дифференциации населения по уровню жизни, что требует создания организации общественного питания разных форматов. Таким образом, в современных условиях развития общественного питания сопряжено как с потенциальными возможностями, так и с опасностями рынка.

В перспективе совершенствования организации общественного питания, на наш взгляд, нужно концептуально решить вопрос о том, как сделать эту отрасль доступной и привлекательной для массового потребления, сохранив при этом прибыльность и потенциал роста для отдельной организации, при этом обеспечить себе защиту со стороны законодательства, не понеся убытки.

Следует отметить, что к основным стратегическим целям организаций общественного питания относят завоевание и расширение доли рынка, на котором работает предприятие; рост прибыли на вложенный капитал; завоевание доверия клиентов; эффективность функционирования. Однако стоит признать, что по многим показателям мы отстаем от экономически развитых стран, но все же установленный социальный стандарт выполняется, также идет непрерывная активная работа по открытию новых заведений, причем выявлена тенденция к сокращению числа столовых и увеличению доли мини-объектов питания.

Несмотря на динамичное развитие, функционирование организаций общественного питания, на отечественных организациях по-прежнему имеет ряд недостатков в части соблюдения торгового законодательства. Поэтому необходимо напомнить о системе управления рисками в современных условиях развития рынка. Особенностью системы управления рисками служат ее задачи и цели, при которых необходимо одновременно и комплексно управлять всеми рисками. В целом реализация любого коммерческого мероприятия невозможна без заключения договора.

Организация системы договорной работы состоит из следующих этапов:

- исследование бизнес-процессов организации;
- разработка форм договоров и их заключение, включая составление проекта договора, согласование его с заинтересованными службами организации и подписание представителями сторон юридических лиц;
- разработка положения в рамках организации, устанавливающего правила по созданию, корректировке, заключению и исполнению договоров, а также определение границ ответственности и компетенции лиц, участвующих в договорном документообороте;
- внедрение системы автоматизации договорной работы;
- контроль за исполнением договоров, который включает в себя решение таких задач, как своевременное и надлежащее исполнение условий договора, контроль платежей по договорам, минимизация рисков, связанных с возможными штрафными санкциями; реализация учетной функции и, на наш взгляд, одной из главных и актуальных задач – недопущение либо минимизацию дебиторской задолженности [1].

Стоит обратить внимание, что одним из лучших средств управления контрактными рисками в сфере общественного питания, может служить страхование. С точки зрения экономической сущности, страхование – система экономических отношений, основанная на принципе распределения имущественных потерь, вызываемых экстраординарными обстоятельствами (реализованными рисками), материальной формой которых выступает страховой фонд, используемый в целях возмещения (покрытия) непредвиденных (случайных) убытков, возникающих у лиц, участвующих в его создании. С юридической точки зрения, страхование рассматривается как самостоятельный вид гражданско-правового договора: одно лицо – страховщик – обязано при наступлении в определенный срок (или без указания срока) предусмотренных обстоятельств (страхового случая) произвести обусловленную страховую выплату другому лицу – страхователю или иному лицу (выгодоприобретателю) и вправе требовать оплаты страховых премий, а страхователь обязан уплачивать страховые премии и вправе требовать предоставления соответствующих страховых выплат [2].

В условиях рыночной экономики для эффективной деятельности организации необходима правильно построенная система договорной работы. В настоящий период особенно актуальным становится управление рисками. Организациям рекомендуется оценивать свои операции с обязательным учетом риск-менеджмента. Необходимо одновременно и комплексно управлять всеми рисками. Аналогично кредитным рискам, рыночные риски управляются системой лимитов. Юридические риски являются возможными потерями организации из-за изменений налоговой системы, действующего законодательства и пр. При множестве одинаковых операций организации с целью минимизации юридических рисков следует разработать типовые формы документов, которые должны быть подготовлены специалистами юридического отдела. Для торговой практики необходимо расширение и углубление знаний в области управления рисками. Очевидно, что для получения наилучшего результата юристам и экономистам следует объединить усилия в названной области.

Все отношения между субъектами регламентируются законодательством и теми условиями, которые они предусмотрели при заключении договора, и успех всего предприятия зачастую зависит от того, как грамотно составлен и оформлен договор, потому что именно в договоре определяются права и обязанности сторон, их ответственность, цена, сроки, порядок расчетов и т. д., что в конечном итоге находит свое отражение на финансовом результате хозяйственной деятельности любой организации.

Исходя из вышесказанного можно предложить следующие направления совершенствования договорной работы:

- активнее подходить к согласованию условий договоров, продвигать свои интересы и включать именно то, о чем было достигнуто соглашение, не ограничиваясь устными договоренностями;

- крайне внимательно читать предложенный к подписанию договор со всеми приложениями и разъяснять все, что вызывает сомнение или непонимание;
- важно реально оценивать свои возможности, принимая во внимание возможное изменение ситуации в будущем, с тем, чтобы не брать на себя обязательства, которые затруднительно будет исполнить;
- арендодателям следует реально оценивать рыночную ситуацию и предлагать арендаторам изначально выполнимые условия, особенно в части размера арендной платы, это будет способствовать установлению долгосрочных, взаимовыгодных отношений, что, несомненно, выгоднее, чем постоянная смена арендаторов и попытки взыскать долги с предыдущих;
- как только сторона договорных отношений поняла, что вряд ли сможет в дальнейшем надлежаще исполнять взятые на себя обязательства, следует незамедлительно обратиться к контрагенту с предложением об изменении условий договора либо о его расторжении;
- как показывает практика, очень часто, особенно при банкротстве, бывает крайне затруднительно взыскать денежные средства в связи с ненадлежащим исполнением договоров, поэтому правильно при заключении соглашений обязывать вторую сторону страховать в свою пользу риск неисполнения взятых на себя обязательств, а также составлять договор поручительства физического лица;
- при взыскании долгов следует реально оценивать перспективы судебного разбирательства, так как часто бывает, что кредитор подает исковое заявление, уплачивает государственную пошлину и несет другие судебные расходы, а в отношении должника начинается процедура банкротства и все на общих основаниях заявляют свои требования кредиторы, таким образом, возможно, иногда разумнее не много подождать и сразу обратиться к управляющему в деле о банкротстве, или хотя бы просить возбудить приказное производство, что дешевле и быстрее, чем обычное судебное разбирательство.

Реализация данных направлений должна повысить эффективность работы в сфере общественного питания.

### **Список использованной литературы**

1. **О государственном регулировании торговли и общественного питания** : Закон Респ. Беларусь от 8 янв. 2014 г. № 128-З // КонсультантПлюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] // ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2018.
2. **Гражданский кодекс Республики Беларусь** : принят Палатой представителей Нац. собр. Респ. Беларусь 28 октября 1998 г. : одобр. Советом Респ. Нац. собр. Респ. Беларусь 19 нояб. 1998 г. // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2001. – № 2/744.